

用服务提升产品价值

2015齐鲁春季车展车商访谈



银座汽车上海大众4S店
销售经理 孔祥勋

“造好每一辆大众，只为每一位大众”

“造好每一辆大众，只为每一位大众”。深耕山东市场的30年中，上海大众始终坚持这一理念，用精湛的技术“造好每一辆大众”，以专业的服务“只为每一位大众”。本届齐鲁春季车展期间，上海大众不仅展示了全系车型，更是以空前的价格优惠政策回馈广大车展消费者。一直秉承上海大众品牌精神的银座上海大众4S店，正是众多上海大众经销商的一个缩影。据银座上海大众销售经理孔祥勋介绍：“自成立以来，银座上海大众连续四

年蝉联山东省上海大众品牌单一4S店销量冠军。本届春季车展更是紧随品牌脚步，为车展消费者提供更好的购车、用车服务。”孔祥勋提到，本届车展，上海大众推出“‘价’给你 我愿意”优惠活动。全系车型现金让利，桑塔纳最低售价69800，首次跌破七万元，新车凌渡预定即赠5000元礼包。并推出购买全系车型零利率的金融政策满足消费者更多购车需求。最终，上海大众收到1507个订单，再次摘得本届车展销量桂冠。

追求精益品质 践行服务责任

作为一汽-大众山东省内首屈一指的经销商，银座一汽-大众从成立到壮大的过程中获得众多荣誉。据银座一汽-大众销售总监王磊介绍，银座汽车一汽-大众4S店曾获得“山东省消费者满意单位、山东省维修诚信企业、山东首家J.D.Power卓越经销商认证、一汽-大众战略大客户合作单位、迈腾DSG营销创意大赛优秀团队奖、服务技能比赛山东区第一”等重要奖项，并连续五年获得山东省零售销量冠

军，多次蝉联“一汽-大众全国十佳销售贡献奖”。王磊在齐鲁车展举办期间与记者的交流中提到：“银座一汽-大众始终坚持对品质精益求精，践行服务承诺，始终为消费者提供安全、环保、创新、高品质的汽车产品。本届车展期间，一汽-大众为广大消费者带来了超过以往的购车优惠政策。在此基础上，银座一汽-大众推出金融礼、汽车用品礼包等购车好礼，让消费者更好的感受银座汽车的用心服务。”

让品质服务“进无止境”

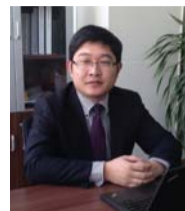
进入高新会展中心会场，一个印有长安福特标志的巨型足球气模格外引人注目。作为今年中超联赛的主要赞助商，长安福特借助本届齐鲁春季车展大力推行足球文化的同时，更以特立独行的营销手段，走在了各主流合资品牌的前列。

银座福特汽车销售经理何金强表示，长安福特目前涵盖从新典范家轿到性能跑车再到SUV系列的全品类车型，全新福特锐界也将于5月份全面到店。作为省城车市的开春大戏，银座汽车对本届春季车展也是相当重视。何金强提到，车展期间，

长安福特推出了全系车型现金直降最低1万、最高4万的巨幅让利，像经典福克斯、蒙迪欧、嘉年华等车型还可享受全额免除购置税的大力优惠，为省内消费者带来了实实在在的福利优惠。

据悉，长安福特第一季度销量数据较去年同期增长了12%，如此优异的销量表现印证了长安福特的品牌实力正不断赢得中国消费者的认可。何金强表示，银座长安福特4S店也将始终秉承“进无止境”的品牌承诺，为省城市民送去最为优质的产品和服务。

以客户为导向打造行业新标杆



银座汽车DS副总经理
扈敏军

在法语的解释里，DS是“女神”的意思。这个来自法国的顶尖设计豪华汽车品牌，在踏入中国汽车市场不到3年的时间里，凭借其领先潮流的设计和尊贵典雅的豪华品质，已经获得了一大批的忠实拥趸。此次车展，银座DS携旗下全新SUV车型DS6

以及DS5LS、DS5全系亮相展台，成为银座展位中一颗耀眼的明星。银座天志DS总经理扈敏军介绍，作为山东银座汽车有限公司与长安标致雪铁龙汽车有限公司互惠、共赢战略的合作纽带，银座DS将秉承“服务创造价值”的经营理念，以客户为导向，深耕省内豪华车市场，竭力打造行业新标杆，为客户提供卓越的产品和服务。在拓展市场、提高市场占有率的同时，努力为客户提供最为优质的购车体验以及更为专业的售后服务，建立良好的市场口碑，不断提升品牌知名度，为广大市民带来更多、更好的购车选择。

用最真诚的服务回报每一位车主



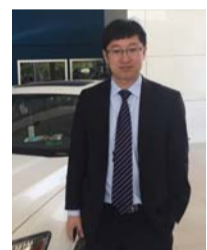
银座汽车广汽菲亚特4S店
副总经理 苏杰

作为广汽菲亚特在济南地区的首家授权经销商，山东银座汽车广汽菲亚特专注销售菲亚特所有系列车型，致力于为广大菲亚特用户提供优质的服务。本届春季车展

更是以菲翔、菲跃、博悦、菲亚特500全系车型亮相。银座汽车广汽菲亚特副总经理苏杰告诉记者，公司时刻将客户利益放在首位，让客户高兴而来，满意而归是银座汽车每一位员工时刻铭记的工作标准之一。从新车销售、维修保养、到二手车置换、金融衍生品服务等各项业务，山东银座汽车广汽菲亚特不断完善销售、售后服务的硬件设施，培养符合菲亚特专业标准的、业内经验丰富的工作人员，建立统一标准的销售、服务体系，在苛刻的流程中造就高档的服务品质，用最真诚的服务回报每一位菲亚特车主。



银座汽车一汽大众4S店
销售总监 王磊



银座汽车长安福特4S店
销售经理 何金强

上海大众汽车 SHANGHAI VOLKSWAGEN

买大众 到离您最近的齐鲁汽贸

“价”给你 我愿意

齐鲁汽贸上海大众 抄底钜惠风暴

<p>新朗逸</p> <p>最低 99,000 起</p>	<p>新桑塔纳</p> <p>最低 69,800 起</p>
<p>朗逸 零利率</p> <p>最低 102,800 元起</p>	<p>新桑塔纳 零利率</p> <p>最低 69,800 元起</p>
<p>New Polo 零利率</p> <p>最低 69,800 元起</p>	<p>新朗逸 零利率</p> <p>最低 99,000 元起</p>
<p>帕萨特 零利率</p> <p>最高钜惠 2.8 万</p>	<p>途安 零利率</p> <p>最高钜惠 2 万</p>
<p>新途观 零利率</p> <p>最高钜惠 1 万</p>	<p>凌渡 零利率</p> <p>最高钜惠 1 万</p>

最终解释权归山东齐鲁汽车贸易有限公司所有

全系热门座驾倾情献礼，现金让利，全系0利率，限量特价车，缤纷呈现!

抄底钜惠 新桑塔纳69,800元起售，帕萨特最高优惠2.8万元，途观最高钜惠1万，更有万元购车礼包免费送，让您满载而归；

限量版车型 我们心怀感恩，推出多款限量版特价车，空前让利，让购车梦想触手可及：
 新帕萨特（感恩特供版）现金直惠3.5万（限一台）；
 全新朗逸（感恩特供版）现金直惠2.1万（限一台）；
 途观（感恩特供版）现金直惠1.6万（限一台）；

互动惊喜不断 置换最高可享8,000元优惠；全系车型0利率信贷钜惠；部分购车车主可免费获赠车内后视镜行车记录仪；还可享3,000元惠民补贴。
 齐鲁春季车展政策延续至4月19日，详情请到齐鲁汽贸上海大众4S店咨询。

扫描右侧二维码，
关注齐鲁汽贸4S店，
到店领取精美礼品。

山东齐鲁汽车贸易有限公司 (离您最近的上海大众4S店)

销售热线: 0531-8866 9966 售后热线: 0531-8866 6699

地址: 济南北园大街69号(全福立交桥西行一公里路北)

Das Auto.

从赛事枭雄到平民将才

解密东风雪铁龙C4L的运动基因



在汽车圈里常常流行着这么一句话，好车是比出来的，因此汽车赛事一直是民用汽车的先进技术实验场，也往往影响着一款车型量产车的销量。在WRC赛场上，雪铁龙一直是常胜冠军，尤其2007年至2010年间的战车C4-CRC赛车，连续四年夺冠，也成功跻身WRC历史上最成功的车型之一，问其夺冠的秘诀，自然在于它的底盘悬架和动力系统。

“T”动力给力出尽风头

经历了由赛车到量产，进口到国产的蜕变，如今的东风雪铁龙C4L依然秉承着当初的技术品质，并在原有基础上做出了改进，如今的C4L搭载的是由PSA集团最新的1.6THP涡轮增压直喷发动机，该发动机由PSA和宝马合作研发，在发动机转速仅为1000转时，涡轮就介入工作，完全没有传统涡轮增压发动机动力迟滞的现象。在1400rpm转速时就可以达到其240牛·米的峰值扭矩，且能持续维持到4000转。这样的数据意味着，搭载1.6THP发动机的C4L不仅加速快，同时还耐力持久，完全满足高速和城市路段驾车的“T”动力需求。最能够代表这款发动机的性能的事实就是，这款发动机曾经连续8年荣获“国际最佳发动机大奖”，在国际发动机领域可以说是有一席之地。

操控过硬助力决战沙场

C4 WRC赛车是以C4量产车型为基础，同时进一步提升了车身强度，据当时雪铁龙全球运动部部长奎奈尔介绍，雪铁龙赛车从头到尾每个部件都是由雪铁龙自己制造的，没有外包给其他公司，这在WRC参赛厂商中是唯一的一家。比如，雪铁龙赛车上用了一种VCT的双离合变速箱，当时雪铁龙正准备把这款变速箱用到量产车型上。而作为冠军车型的原型车，雪铁龙C4轿跑车身上，无论是外形内饰，还是动力和底盘，都一样体现出WRC赛车的运动秉性。特别是在动力操控方面，它配备由雪铁龙和宝马合作开发的全新EP系列发动机，结合了汽油直喷和涡轮增压技术，1.6T发动机的动力表现超越2.0升。和WRC赛车一样，底盘悬挂也是C4轿跑车的强项。奎奈尔打比方说，如果说C4 WRC是一头唯有赛车手才可驾驭的猎豹，那么面向普通消费者的C4轿跑车就是一匹骏马。

如果你想体验东风雪铁龙C4L的运动能力，那么现在就给你一次机会！4月25日，东风雪铁龙C4L将组织一场主题为“幸福向前冲”的试乘试驾会，地点：齐鲁汽车生活广场(集合时间地点：上午8点半省体育中心广场)。活动当天，将有专业车手带你亲身领略C4L的操控之感，厂家也会借此之机，拿出最有利的特价政策，圆您的爱车梦。另外，扫面以下二维码，上传你的幸福瞬间的照片和幸福感言，届时凭手机号可以去活动现场领取幸福大礼包一份。报名电话：0531-85196241